

EL ESCRITOR Y EL DIAGRAMA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Omar A. Pertierra

Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de La Plata

A. Objetivo

El objetivo del presente trabajo es proveer una alternativa más, aunada a las ya existentes, para el autor de una determinada obra escrita (literaria, texto, etc.) en lo concerniente al aspecto económico (contrato de edición, específicamente).

B. Realidad existente

Generalmente, la publicación de una obra de texto o similar obedece a ciertos parámetros y costumbres ya establecidas. Dentro de estas convenciones, se insertan las formas de retribución monetaria que recibirá el autor por su trabajo. Con frecuencia, los montos - porcentajes - a percibir por el autor son determinados en forma casi " unilateral" por parte del editor. Esto no significa que el autor no intervenga en dicho proceso de negociación, sino que el editor - uno de los socios del contrato - establece niveles y acotación de valores predeterminados, prácticamente imposibles de alterar por parte del autor. Podríamos asimilar la oferta realizada por el empresario a un mercado oligopolístico, al cual pertenece el editor de la obra.

Una de las posibles causas de la existencia de esta costumbre - asimetría económica - es muy probable que obedezca a una falsa premisa sobre la que se asientan estos actos o contratos comerciales. Este error se sustenta en que el empresario (editor) considera a su producto (libro) como a cualquier otro artículo o bien puramente comercial y aplica, por lo tanto, un criterio puramente mercantil, que es obtener la máxima utilidad posible por cada unidad vendida. Por otra parte, el autor se suele autoconvencer de que su trabajo es casi por completo vocacional - salvo escasas excepciones - y espiritual, por sobre toda otra consideración. Si bien es real la existencia de lo vocacional, no es menos cierto que la creación y confección de una obra escrita (como otras similares) implica

gran cantidad de horas de trabajo, experiencia, esfuerzo, conocimiento, etc. Sumado a ello la posible pérdida del consiguiente costo de oportunidad (empleo del tiempo en labores más redituables económicamente), no tardamos en apreciar que, más allá de lo puramente espiritual, existe algo material, económico, concreto, que no es retribuido ni considerado con la equidad que sería de esperar. Todo lo apuntado posee un precio que merece ser tratado - y cuantificado – con mayor cuidado y no como una mera concesión económica de compromiso menor.

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Gastos de publicidad, promoción, etc	Papel utilizado
Diagramas, ilustraciones, etc	Materiales utilizados en la impresión
Diagramas, ilustraciones, etc	Desgaste de equipos
Seguros (equipamientos, instalaciones, etc.)	Tapas, encuademación
Impuestos	Pagos al autor en lo que concierne al monto total de acuerdo con volumen de ventas, pero constante por unidad
Sueldos de empleados	
Otros	

TABLA I

Para una ilustración complementaria, véase Introduction to business, por James A. Stoner y Edwin G. Dolan, ed. Scott, Foresman and Co., USA.

C. El diagrama del punto de equilibrio (Relación Volumen, Costo y Utilidad)

Así como un editor generalmente conoce, por experiencia, en qué punto del volumen de ventas de un texto determinado se cubren los costos en que ha incurrido para su impresión y comercialización, el autor desconoce dichas pautas económicas, en virtud de que por lo común no tiene acceso directo a ellas, pues, salvo excepciones, no son su medio de vida. A efectos de solucionar en parte dicha incertidumbre de información y conocimiento, proponemos la aplicación del diagrama del punto de equilibrio, como medio técnico de salvar dicho vacío, es decir, posibilitar al autor una herramienta de negociación en su contrato de edición.

C. 1. Generalidades

Esta técnica administrativo-contable es utilizada comunmente por parte de la dirección de las organizaciones para establecer la relación existente entre volumen (de producción y/o venta), costo y utilidad de un producto o bien determinados. Es decir, que permite conocer, a partir de cierto volumen de ventas, qué utilidad brindará un bien o productos determinados (diferencia que existe entre los ingresos monetarios totales obtenidos por las ventas de un bien y sus costos totales). La tipología de costos utilizada es aquella que los clasifica en fijos y variables. Es decir que los primeros, durante un período de tiempo determinado, se consideran constantes, independientemente del volumen de producción o venta, mientras que, como su nombre lo indican, los variables adecúan sus valores al volumen de la producción.

A título de simple ejemplo ilustrativo tendríamos, en nuestro caso, el desarrollado en la Tabla I.

D. Alternativas posibles a tener en cuenta

A efectos de insertar el diagrama mencionado en nuestra problemática, observaremos, en primera instancia, qué alternativas se suelen presentar en el tratamiento o negociación entre las partes, es decir autor y editor.

D. 1. El autor vende al editor los derechos intelectuales de la obra o texto que ha elaborado, por un monto determinado. En el presente trabajo no nos ocuparemos específicamente de este tipo de alternativa posible.

D. 2. El autor pacta en su contrato aceptar un porcentaje fijo de retribución relacionado con el precio de tapa del libro. Este porcentaje oscilará, por lo general, en un 10% promedio.

D. 3. Se establecen valores monetarios a percibir por el autor, en función de las futuras utilidades diferenciales que surjan a partir del análisis del punto de equilibrio.

E. Operatoria del sistema

Ejemplificando mediante una situación supuesta (que no por ello es irreal), tendríamos:

E. 1. La tirada (cantidad de ejemplares) de la obra, en su primera fase, será de 200 ejemplares. No nos referimos a autores de alto prestigio o popularidad, en cuyo caso es evidente que la primera tirada excederá holgadamente los 100 ejemplares como límite inferior de impresión.

E. 2. El editor alcanza el punto de equilibrio con la venta de 150 ejemplares. Cada ejemplar posee un valor de \$ 45 (figura 1).

E. 3. En el punto de equilibrio, el editor no gana ni pierde. Su utilidad es cero. El ingreso total originado por las ventas iguala al costo total. Su riesgo comercial, por lo tanto, se extiende hasta dicho punto. Más allá del mismo y si las ventas continúan normalmente, el editor comienza a obtener ganancias. El lector puede observar lo que decimos a través del siguiente gráfico:

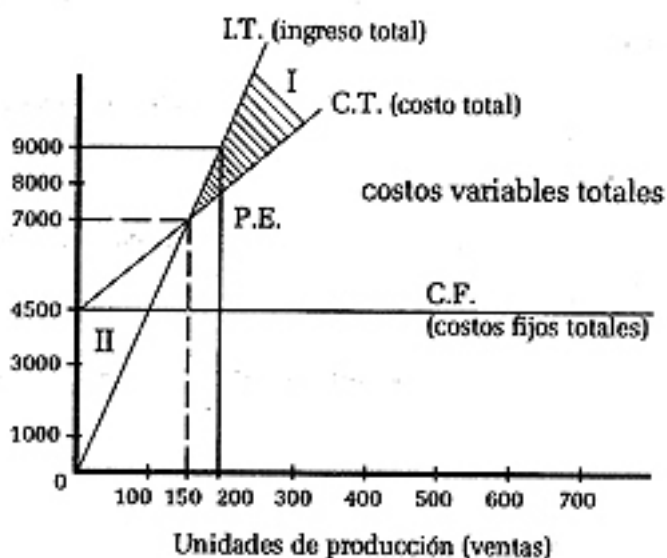


Fig. 1

Ingreso total y costos

I). Zona de utilidades (rayada)

II). Zona de pérdidas (blanca)

La figura muestra los ingresos totales, los costos variables total y los costos fijos totales, con su correspondiente punto de equilibrio. Para determinar el punto de equilibrio aplicamos la siguiente fórmula:

$$P.E. = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio de venta unitario} - \text{Costo variable unitario}}$$

A efectos de completar los datos de nuestro ejemplo, tendríamos:

Costos fijos totales \$ 4.500
 Costos variables por unidad \$ 15
 Ingresos totales (por 200 ejemplares). \$ 9.000
 Precio de venta por unidad \$ 45

Reemplazando, tendríamos:

$$P.E. = \frac{4.500}{45-15}$$

F. Variaciones posibles

Considerando únicamente la alternativa D. 3, tendríamos:

F. 1. Como ya se ha expresado, a partir del punto de equilibrio el editor supera el riesgo comercial y comienza a obtener utilidades por la sucesivas ventas que realice y superen dicho punto de "ruptura". En nuestro ejemplo, 150 ejemplares.

F. 2. ¿Qué ocurre cuando el editor ha confeccionado el original (master) de la obra y ya ha superado la primera tirada? Sus costos han disminuido apreciablemente. Si suponemos que se mantienen los costos variables y que han disminuido aquellas partes de los costos fijos que tienen relación con la impresión original y, en lugar de \$ 4.500 han disminuido a \$ 3.000, la nueva situación (manteniendo el número de 200 ejemplares en la segunda edición), la situación se ve reflejada en la figura 2.

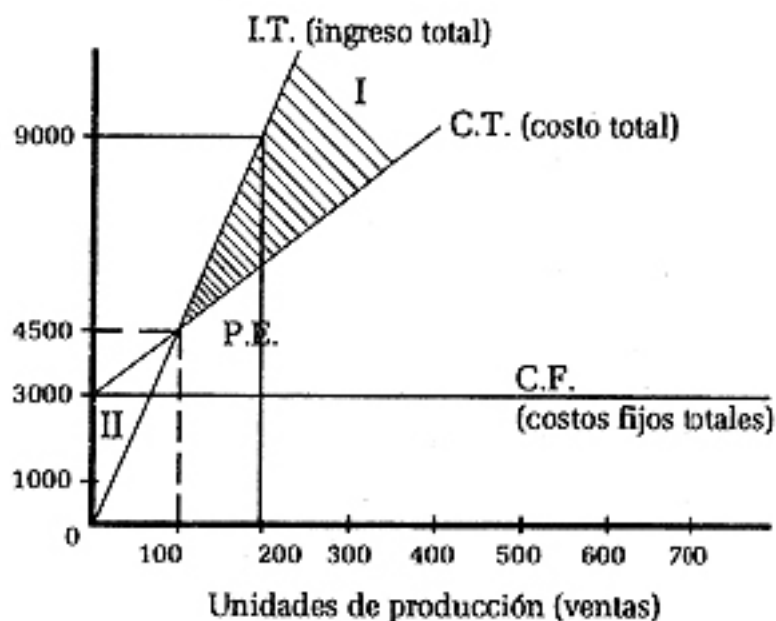


Fig.2

Ingreso total y costos

I. Zona de utilidades (rayada)

II. Zona de pérdidas (blanca)

En primer término, es importante destacar que el punto de equilibrio ha descendido - se ha desplazado en el diagrama - de 150 a 100 ejemplares. En segundo término, es conveniente, a efectos de una mejor interpretación, observar la siguiente tabla comparativa (teniendo en cuenta la diferencia de valores expuesta en las figuras 1 y 2).

	Situación 1 (figura 1)	Situación 2 (figura 2)
I.T.	$(200 \times 45) = \$ 9.000$	$(200 \times 45) = \$ 9.000$
C.E.T.	\$ 4.500	\$ 3.000
C.V.T.	$(200 \times 15) = \$ 3.000$	$(200 \times 15) = \$ 3.000$
C.T.	\$ 7.500	\$ 6.000
I.T.-C.T.	$(9.000 - 7.500) = \$ 1.500$	$(9.000 - 6.000) = \$ 3.000$
P.E.	$(150 \times 45) = \$ 6.750$	$(100 \times 45) = \$ 4.500$

TABLA II

Estas cifras nos permiten arribar a las siguientes inferencias elementales:

Editor	Autor
Situación 1) Utilidad = \$ 1.500	Remuneración (10%) = \$ 900
Situación 2) Utilidad = \$ 3.000	Remuneración (10%) = \$ 900
Diferencia 2) y 1) == \$ 1.500	Diferencia = \$ 0
Utilidad por unidad	Diferencia por unidad = \$ 0
S. 1: $1500\%200 = \$ 7,5$ por u.	
S. 2: $3000\%200 = \$ 15$ por u.	

TABLA III

G. Conclusiones

En virtud de los razonamientos expuestos hasta aquí creemos haber arribado al objetivo propuesto: considerar a título ilustrativo otras posibilidades " que no suelen ser las que comúnmente se estilan - y que hacen a la relación entre editor y autor en lo atinente, en especial, al factor económico del correspondiente contrato de edición.

Mientras que una de las partes (el autor) percibe una retribución constante por cada unidad vendida, aunque varíe el monto de las ventas,¹ la otra parte (el editor) aumenta sus utilidades como resultado de la relación que existe entre el volumen de ventas, los ingresos y los costos.

Las figuras 1 y 2 muestran cómo, a medida que aumentan las ventas y superado el punto de equilibrio, las diferencias (utilidades) entre ingresos totales y costos totales son mayores.

La alternativa planteada en el punto D. 3 se podrá establecer a partir de un punto de equilibrio determinado por los factores y valores que hagan a cada situación en particular.

Por último, resta señalar que, como no escapará al entendimiento del lector, solamente hemos intentado mostrar una guía orientativa, que permita su utilización con mayor precisión y propiedad en cada caso particular.

¹ Si bien algunos autores consideran el pago al autor como variable, dicha variabilidad se refiere al monto total por percibir y no a la diferencia porcentual por unidad, como ocurre con el editor.